



Impreso por A.G. Prohibida su reproducción.

FRANQUICIAS.EMPREENDEDORES.ES



ENTREVISTA

■ Javier Sierra, presidente de Re/Max España

“No somos una empresa de servicios inmobiliarios”**Los agentes, como ejes vertebradores del negocio. Aquí radica la esencia de este gigante de la intermediación inmobiliaria, que propone un modo de trabajar alejado de los cánones tradicionales. Su máximo responsable en España profundiza en la realidad de un mercado que parece se recupera con brío.**

TEXTO: Claudio M. Nóvoa

Qué es, entonces, Re/Max? Recogemos el titular que encabeza la entrevista para plantear esta cuestión a Javier Sierra, presidente de Re/Max España. “Lo cierto es que somos una empresa de servicios para el agente inmobiliario”. En este sentido, la cadena pone el foco en “reclutar, retener y motivar” a los agentes que trabajan en cada oficina, bajo el paraguas del *broker-propietario* [así definen al franquiciado]. “Es un modelo más empresarial, que se aleja de los planteamientos de las agencias tradicionales, más pequeñas y con menos personal”. Un concepto importado de Estados Unidos, donde se encuentra el germen de una marca presente en cerca de un centenar de países, a través de 6.986 unidades.

Con 102 oficinas hoy y una facturación de 20 millones en España, la franquicia llegó en 1994 al país, lo que supuso su desembarco en Europa.

EMPREENDEDORES: ¿Cómo se comportó el mercado durante la crisis?

JAVIER SIERRA: En la época de bonanza se llegaron a vender más de un millón de viviendas al año. A finales de 2006 se produjo el punto de inflexión, hasta situarnos en 2013, el momento más bajo, cuando se comercializaron 292.000. Después, el mercado se empezó a recuperar, con la segunda mano a la cabeza, ya que, en los dos últimos años han crecido sus ventas, cada mes, el



Javier Sierra está al frente de Re/Max España desde 1994.

50% interanual. La obra nueva empieza ahora a coger impulso.

EMP.: ¿Y cómo puede el sector recuperar la confianza del mercado y del consumidor?

J.S.: A largo plazo, la actividad está condicionada por la economía y la demografía del país. En el corto, mientras, es clave tanto la confianza que la gente tenga en su futuro laboral como la fluidez del crédito.

EMP.: ¿Pero cuál es la clave para consolidar la recuperación de la actividad de intermediación?

J.S.: La recuperación está bastante consolidada, con un mercado muy sano. Ahora falta que se consolide el crédito y las cifras de paro presenten buenas perspectivas. La estabilidad del entorno contribuirá de forma positiva. Es cierto que, debido

**Tenemos un enfoque empresarial, menos artesanal que las agencias tradicionales****“Los dos próximos años serán muy buenos para el mercado inmobiliario”**

al actual contexto político, se contrae un poco la demanda.

EMP.: ¿Cómo sorteó Re/Max la crisis?

J.S.: Nos afectó, como a todos los operadores, pero, al mismo tiempo, impulsó la actividad. Una vez arreció la crisis y empezaron a cerrar oficinas, los agentes tradicionales se percataron que su modelo no funcionaba y se interesaron por el nuestro. Por otro lado, en el último trimestre del 2013 comenzaron a llamarnos emprendedores, ajenos en ocasiones al sector, con la idea de convertirse en

broker-propietario. La tendencia es crecer a través de esta figura, que posee una visión más empresarial de la actividad.

EMP.: ¿Qué perspectivas presenta el sector?

J.S.: En mi opinión, los dos próximos años serán muy buenos. Nos encaminamos a un escenario donde el 70% de las ventas anuales corresponderán a viviendas usadas y el 30% a obra nueva, cuando, antes de la crisis, se repartían al 50%.

EMP.: ¿Cuáles son las líneas maestras de su plan de expansión?

J.S.: En 2015 superamos, por primera vez, nuestro nivel de facturación previo a la crisis, en el 2006. A partir de aquí, el objetivo es abrir este año entre 25 y 30 oficinas, para pasar de los 1.600 agentes asociados actuales a los 2.000.